



### **El profesionalismo en la producción agropecuaria**

No es una tarea nada fácil, pero en muchos aspectos, los propios participantes tienen en sus manos las posibilidades de cambiar esta situación. Cuanto intentamos enumerar los defectos que tienen nuestros productores, nos encontramos con que muchos de ellos conocen y viven esta realidad.

Lo que no se termina de entender es porque no se hace nada al respecto. Nuestros sufridos productores gozan la habilidad de copiar todas las costumbres producidas en otras regiones y en especial la de los Estados Unidos. Desde el aspecto de tecnología y profesionalismo esto es aconsejable, pero cuando vemos a nuestra gente de campo vestida con jean y el típico gorro norteamericano, pensamos en que existen vestimentas autóctonas, que son mucho más acordes y confortables a las actividades y climas nacionales, pero si en definitiva si parecer un John Wayne de las pampas sirve psicológicamente a estar mejor, bienvenido.

Otro claro defecto de los productores nacionales **es la falta de manejo de la información para la toma de decisiones en la comercialización**. Los productores entregan sus cosechas a las cooperativas y acopios, sin saber que pasa con los granos entregados. No analizan momentos de ventas, y que ocurre con el cereal. Si es vendido a la exportación, a la industria o a quien corresponda, da exactamente lo mismo, mientras puedan ponerle precio y cobrar su dinero cuando sea necesario. Por lo general los productores nacionales se guían primordialmente por lo que hacen sus vecinos. Es muy común que en algún encuentro chata con chata en algún camino vecinal, se charle que va hacer el otro con su trigo, con su maíz, etc. De acuerdo a lo que haga el vecino, el productor en mención realiza lo mismo.

**Otros comunes errores son esperar la cosecha para vender, o vender cuando se necesita dinero.**

Cuantas veces se puede escuchar en el interior decir: "yo guardo granos, si necesito plata vendo, y si no, lo guardo y espero...". Y así se ha visto guardar trigo de un año para otro, perdiendo la oportunidad de aprovechar precios, que quizás en períodos posteriores nunca se vieron.

También es habitual que se guíen por lo ocurrido en el año anterior. Por ejemplo, se dice que en el segundo semestre sube el girasol, que en los fines de mes bajan los precios, que en primavera el trigo sube. Y esto es así. Ningún año es igual a otro. Algo que queda en evidencia claramente, es que los productores son naturalmente alcistas.

Como vendedores siempre esperan que los precios suban, y si no es hoy, será mañana. Como aliciente debemos pensar que los compradores, son naturalmente bajistas.

Pero no todos son defectos los que poseen los productores, tienen virtudes y muy destacables. La primera que sobresale a todo análisis es el gran poder de subsistencia demostrado, no solamente en los últimos años, sino en el último medio siglo. Porque fuera de los inconvenientes climáticos que siempre existieron, nuestros productores sufrieron retenciones en las exportaciones, con tasas de hasta el 35%, con la consabida disminución de los valores.

La falta de crédito acorde a los ciclos de las producciones agrícolas ganaderas, falta de sensibilidad y ayuda por parte de los gobiernos de turno, la inexistencia de la representatividad de las entidades rurales, como medio eficiente de reclamo ante los gobernantes, son otras de las cosas que tuvieron que aguantar. Tuvieron que soportar también el descrédito que ocasionan los comentarios que indican que este es el sector más evasor de impuestos, o el que peor paga las deudas.

Otra gran virtud de los productores argentinos es la habilidad para mantenerse de pie, con la utilización de la última tecnología, de la fertilización, de los mejores agroquímicos, el uso de las nuevas semillas, etc. Antes los argentinos viajaban a ver como se producía en los EE.UU o Europa, hoy son ellos los que vienen a copiar a nuestros productores. Y lo mejor y lo más virtuoso es que el productor fuera de intentar hacer negocio para poder vivir y dejar un futuro de trabajo a sus descendientes, ama lo que hace.

El productor argentino quiere a su tierra, a su país y a sus labores productivas como filosofía de vida. En definitiva, el productor del nuevo milenio será aquel que obtenga un perfil más profesional, más dinámico, con mayor capacidad de desarrollo y pueda potenciar un perfil más profesional que le permita hacer frente al cambio ante los imprevistos.

### **Cierre de la Semana Pasada**

Productos	PRECIOS PIZARRA Entrega inmediata (\$)	Variación Semanal	PRECIOS A COSECHA Futuros (u\$s)	Variación semanal
SOJA	54,00	-2	14,53	0,13
TRIGO	35,00	0	11,20	0,30
MAIZ	24,50	-2,5	7,25	-0,10
GIRASOL (1)	56,02	-0,63	16,95	-0,20

### **ROFEX**

La soja cerró en alza en el ROFEX. May-03 quedó en 145,3 U\$S/tt, subiendo 2,3 U\$S/tt. Se operaron 1.800 tt en futuros. El trigo quedó entre estable a alcista. Ene-03 ajustó sin cambios en 107 U\$S/tt. El IMR cerró en 72,5 U\$S/tt, subiendo 0,5 U\$S/tt.

El dólar Ene-03 quedó en 3,27 \$/U\$S (-0,01 \$/U\$S).

### **MATBA**

El trigo tuvo un comportamiento alcista en el Mercado a Término de Buenos Aires. El contrato Ene-03 cerró en 116,2 U\$S/tt con una ganancia de 1,7 U\$S/tt. En la rueda de maíz no se concretaron negocios. Los precios quedaron sin cambios. El contrato Abr-03 ajustó en 73 U\$S/tt. En girasol tampoco hubo negociaciones. La posición Mar-03 quedó sin cambios en 169,5 U\$S/tt. La soja terminó con precios entre estables a alcistas. May-03 cerró en 145,5 U\$S/tt con una mejora de 2,3 U\$S/tt.

### **CHICAGO**

**20 de ENERO DE 2003 – CIRCULAR 306 – Violeta**

La presente circular se encuentra en la página [www.acopiadorescba.com](http://www.acopiadorescba.com)

Los operadores estuvieron tomando posiciones dado que el lunes es feriado en EEUU. La soja cerró en alza. Compras de fondos impulsadas por estimaciones privadas de menor intención de siembra en EE.UU. y la firmeza del aceite luego de que China comprara 25.000 tt de aceite de soja norteamericana apuntalaron los precios. El maíz quedó en alza con rebote técnico luego de las últimas bajas.

Estimaciones de mayor intención de siembra en EE.UU. y escasos negocios de exportación limitaron las ganancias. El trigo tuvo un comportamiento alcista con cobertura de posiciones vendidas. Continúa preocupando el clima seco en las planicies EE.UU..

Oportunidades que dio el Mercado

Usted puede fijar el precio para la soja de la campaña 2002/2003 mediante la venta de contratos de futuros mayo en Rofex a 14.30 u\$/qq. Con esto usted recibirá este precio cualquiera sea la evolución futura de los precios de la oleaginosa. Los gastos de esta transacción son aproximadamente 0.1001 centavos/qq. Permite de esta manera fijar un precio de venta igual a 14.30 u\$/qq cualquiera sea la evolución futura de las cotizaciones. Usted podría establecer en este momento un precio cierto para su cosecha de trigo de la campaña que esta próxima a cosecharse, de 11.00 u\$/qq. Esto se logra mediante la venta de futuros de trigo marzo en Rofex, lo que le permite acceder a este precio cualquiera sea la evolución futura de las cotizaciones. La operación le insumiría un gasto de 0.7 centavos/qq en concepto de gastos y comisiones. Permite así, fijar un precio de venta marzo 2003 igual a 11.00 u\$/qq cualquiera sea la evolución futura de las cotizaciones. Esta estrategia implica el depósito de garantías y diferencias diarias.

Usted podría establecer en este momento un precio cierto para su cosecha de maíz, de 7,20 u\$/qq. Esto se logra mediante la venta de futuros de maíz abril en Rofex, lo que le permite acceder a este precio cualquiera sea la evolución futura de las cotizaciones. La operación le insumiría un gasto de 0.0504 centavos/qq en concepto de gastos y comisiones. Permite fijar un precio de venta abril 2003 igual a 7,20 u\$/qq cualquiera sea la evolución futura de las cotizaciones. Esta estrategia implica el depósito de garantías y diferencias diarias

Noticias del Mercado

### TRIGO

**Estable a alcista. Rebote técnico. Preocupa clima en EEUU. Escasos negocios de exportación limitan las ganancias.**

SPARKS estima que la superficie a sembrar con trigo primavera **norteamericano** 2003/04 alcanzaría las 5,98 mill has, 0,38 mill has menos que las implantadas en el 2002/03. El gobierno de **Rusia** compró 2.381.600 tt de trigo a productores locales con el propósito de mejorar los precios pagados a este sector.

La **Unión Europea** incrementó los reintegros a la exportaciones de harina de trigo a 13,7 euro por tonelada de los 11 euros por tonelada que regían anteriormente. Funcionarios de la **Unión Europea** indicaron que este bloque está listo para ampliar sus cuotas de importación de trigo de Rusia, lo que resolvería una disputa comercial entre ambos. La Unión Europea implementó a partir del 1 de enero de 2003 un sistema de cuotas para la importación de trigo con aranceles preferenciales para frenar el ingreso del cereal más barato procedente de Europa del Este. Analistas privados indican que las exportaciones de trigo de **Rusia** en la campaña 2002/03 alcanzarían las 10,5/11 mill tt en comparación con las 4,4 de la campaña anterior. Los últimos datos del USDA proyectan ventas por 9,5 mill tt.

Pronósticos climáticos indican que continuaría el clima seco en el norte de las planicies **norteamericanas**. Esto seguiría perjudicando a los trigos de invierno que necesitan mayor humedad.

### MAIZ

**En Baja. Estimaciones de mayor superficie a sembrar en EEUU. Escasos negocios de exportación. Firmeza en el mercado disponible limita la caída.**

SPARKS estima que la superficie a sembrar con maíz **norteamericano** 2003/04 alcanzaría las 33,07 mill has, 1,06 mill tt por encima de lo implantado en la campaña 2002/03. Teniendo en cuenta el promedio de rinde de las últimas tres campañas de 84,75 qq/ha, la producción se incrementaría cerca de 8,98 mill tt.

Sectores agrícolas de **Taiwán** expresaron su desacuerdo a las autoridades de dicho país de que se extienda hasta Mar-03 la autorización para la importación de maíz chino. El gobierno de Taiwán levantó en forma temporaria en el mes de Octubre la prohibición a la importación del cereal chino que regía desde hace más de cinco décadas.

### COMPLEJO OLEAGINOSO

**En Alza. Estimación de menor superficie a sembrar en EEUU. Firmeza en la demanda de China.**

SPARKS estima que la superficie a sembrar con soja **norteamericana** 2003/04 alcanzaría las 29,39 mill has, 0,48 mill has por debajo de lo implantado en la campaña 2002/03. Teniendo en cuenta un promedio de rinde para las últimas tres campañas de 25,89 qq/ha, la producción caería unas 1,2 mill tt.

Analistas comentan que la posibilidad de que **Brasil** reciba en el corto plazo la aprobación para exportar soja a **China**, las buenas condiciones climáticas en Brasil y la posible liquidación de posiciones compradas por parte de los fondos podría limitar la suba de precios en el corto plazo.

*Fuentes: AgriPAC, Granar, futurosyopciones.com, Agronet-Barrilli S. A., Grimaldi Gras, BCR., ROFEX, MATBA. CBOT.*

**Los usuarios del servicio de seguimiento de posiciones que ofrece la Sociedad recibirán su reporte en forma individual**